

Du coach au divan

Raiffeisen Economic Research

economic-research@raiffeisen.ch

Tél. +41 44 226 74 41



Mes parents sont morts jeunes. Sinon, ils auraient très certainement fêté leurs noces d'or. J'ai en revanche d'innombrables tantes et oncles qui ont pu vivre cet événement et quelques-uns dans notre famille ont même atteint les noces de diamant. Jusqu'à ce que la mort vous sépare n'était apparemment pas qu'une formule en l'air pour eux, ainsi que pour de nombreux

parents des baby-boomers. Le bilan est plus mitigé pour ces derniers. Le lien de la vie s'est progressivement érodé. En Allemagne, le taux de divorce était de 10,7% en 1966 et il y avait au plan arithmétique un divorce pour trois mariages. La durée du mariage était dernièrement d'à peine 15 ans. Les divorces étaient très nombreux après 5 à 9 ans et les plus nombreux après 26 ans de mariage, soit après les noces d'argent. En Suisse, les statistiques sont similaires. La fréquence des divorces est la plus élevée lorsque le mariage dure plus de 15 ans. Cela m'a surpris. En 1970, le taux de divorce en Suisse était de 15,4% contre 41,4% en 2019. Il a certes déjà été plus élevé, mais le lien pour la vie peut difficilement être confirmé avec de tels chiffres. Je ne tiens pas à spéculer ici sur les raisons de cette évolution. Il y a suffisamment d'explications parfaitement plausibles. Ce n'est pas mon objectif. Les thérapies de couple n'ont pas permis d'inverser la tendance.

Autrefois, lorsque le torchon brûlait, les couples parvenaient apparemment à s'arranger ou à trouver un terrain d'entente, sans doute de manière contrainte dans beaucoup de cas, et souvent aussi pour des raisons matérielles. Ils ne bénéficiaient pas encore d'un conseil conjugal ou ne le sollicitaient que très rarement. Tout au plus faisait-on peut être appel à un conseiller fiscal, mais cette mesure était réservée aux gros salaires. Normalement, on réglait ses affaires soi-même, par habitude et non faute d'une offre correspondante, comme on se plaît à l'affirmer aujourd'hui. Mais éloignons-nous un peu du thème émotionnellement délicat et désagréable des mariages menacés ou voués à l'échec. Je m'intéresse en fait aux nouveaux métiers dont les acteurs veulent nous faciliter la vie, tout en s'offrant des possibilités de gains lucratives. Vous voulez des exemples?

Des coachs à profusion

Nous avons ainsi des coachs de mode, de vie, de style, de style de vie, en nutrition ou en gestion de crise de toute sorte, de fitness ou «pour maigrir». Le conseiller en orientation professionnelle est aujourd'hui un coach de carrière et quand le coaching de mariage ne fonctionne pas ou pour toute autre difficulté dans l'existence que nous ferions mieux, sur les conseils d'un coach, de surmonter avec une aide extérieure, il existe un coach qui nous recommande la thérapie appropriée ou le bon divan sur lequel nous pouvons alors nous exprimer sans retenue. L'évolution vers une

société de services a fait émerger de nouveaux métiers qui auraient sans doute laissé mes parents extrêmement perplexes. Internet a encore accéléré ce changement et donné naissance à de nouveaux domaines d'activité et professions. Des thérapeutes en ligne proposent (énumération très sélective et loin d'être exhaustive) p. ex. des thérapies des méridiens musculaires, des thérapies magnétiques ou des entretiens thérapeutiques, une peinture-thérapie, art-thérapie ou conception-thérapie et que sais-je encore. On trouve des coachings de spiritualité, des coachings chamaniques-spirituels, voire de l'hypnose. Et on peut également suivre une formation pour devenir coach spirituel, certificat à l'appui, cela va de soi. Je ne veux pas tourner tout cela en dérision, mais j'ai peine à comprendre que nous soyons pratiquement éduqués dans l'idée de ne même pas essayer de nous en sortir par nous-mêmes et que nous ne nous en croyons plus capables. Autrefois, les veuves se drapaient de noir pendant un an suivant le décès de leur mari et vivaient ensuite peut-être encore une année supplémentaire en demi-deuil. Celui dont le deuil dépasse aujourd'hui deux semaines est éventuellement déjà considéré comme malade et a besoin d'une thérapie du deuil assurée par un coach du même nom. En tant qu'économiste, j'ai surtout du mal à admettre que tous ces nouveaux métiers soient comptabilisés comme création de valeur, à l'instar de tout ce pour quoi il existe une demande qui génère des flux de capitaux. Keynes me contredirait évidemment avec véhémence.

De Photoshop et des influenceurs

Les «influenceurs» sont à la pointe des coachs de vie. Wikipédia les décrit comme des ... «personnes qui, en raison de leur forte présence et de la considération élevée dont elles jouissent sur les réseaux sociaux, sont envisagées comme vecteur de publicité et de commercialisation.» Cela existait déjà avant, mais ils étaient loin d'avoir la même portée qu'à l'ère d'Internet. Le fait de porter un Levis, un Mustang ou un Wrangler (jeans) dépendait aussi en partie de la marque que portaient les meilleurs copains ou les personnes que l'on appréciait en secret. Mais au moins c'était authentique, vrai et vivant et pas artificiel, virtuel et surtout ils n'étaient pas «photoshopés» et ne nous envahissaient pas. Aujourd'hui, des personnes embellies grâce à Photoshop nous recommandent un autre style, nous conseillent des produits et nous demandent: «as-tu déjà réfléchi au nombre de fois que tu fais ceci ou cela tous les jours ou non?» Le bon sens devrait en principe nous dire que ce n'est pas si grave tant que nous maîtrisons notre existence et que la décision est le fruit de notre propre volonté, mais cette question nous suggère que notre vie n'est pas optimale et c'est cela qui engendre le mal-être et non le fait de faire ou de ne pas faire. Comme dans le sketch du mari de Lorient (humoriste allemand) (<https://www.youtube.com/watch?v=luobpte4ndQ>), qui n'a qu'une envie, à savoir rester assis à ne rien faire, et à qui sa femme dit qu'il ne fait rien qui lui fasse plaisir. Aujourd'hui, c'est au coach ou à l'influenceur de nous tenir ce discours.

Du coach au divan

Raiffeisen Economic Research
economic-research@raiffeisen.ch
Tél. +41 44 226 74 41

Nous adoptons ainsi de nouvelles valeurs. Nous améliorons notre tenue vestimentaire, car nous ne pouvons plus nous promener comme avant. Nous cadénçons notre journée comme notre modèle sur le web, nous «photoshopons nos portraits ou autres photos» et quand tout cela ne suffit pas, nous consultons le coach suivant ou un chirurgien. En Suisse, nous sommes pratiquement les champions du monde dans ce domaine. Et quand tout cela ne suffit pas et que personne ne parvient à faire notre bonheur, il nous reste encore le divan. Les thérapies et le coaching sont depuis longtemps un business lucratif. Nous ne pouvons qu'espérer que les soignants sous-payés et totalement surchargés ne suivent pas une formation pour devenir coach santé. Leur création de valeur par tête connaîtrait certainement une augmentation massive. Ils nous manqueraient, mais au moins ils gagneraient correctement leur vie.

Martin Neff, chef économiste de Raiffeisen

Mentions légales importantes

Ceci n'est pas une offre

Les contenus publiés dans le présent document sont mis à disposition uniquement à titre d'information. Par conséquent, ils ne constituent ni une offre au sens juridique du terme, ni une incitation ou une recommandation d'achat ou de vente d'instruments de placement. La présente publication ne constitue ni une annonce de cotation ni un prospectus d'émission au sens des articles 652a et 1156 CO. Seul le prospectus de cotation présente les conditions intégrales déterminantes et le détail des risques inhérents à ces produits. En raison de restrictions légales en vigueur dans certains Etats, les présentes informations ne sont pas destinées aux ressortissants ou aux résidents d'un Etat dans lequel la distribution des produits décrits dans la présente publication est limitée.

Cette publication n'est pas destinée à fournir au lecteur un conseil en placement ni à l'aider à prendre ses décisions de placement. Des investissements dans les placements décrits ici ne devraient avoir lieu que suite à un conseil approprié à la clientèle et/ou à l'examen minutieux des prospectus de vente contraignants. Toute décision prise sur la base de la présente publication l'est au seul risque de l'investisseur.

Exclusion de responsabilité

Raiffeisen Suisse société coopérative fait tout ce qui est en son pouvoir pour garantir la fiabilité des données présentées. Cependant, Raiffeisen Suisse société coopérative ne garantit pas l'actualité, l'exactitude et l'exhaustivité des informations divulguées dans la présente publication.

Raiffeisen Suisse société coopérative décline toute responsabilité pour les pertes ou dommages éventuels (directs, indirects et consécutifs) qui seraient causés par la diffusion de cette publication ou de son contenu, ou liés à cette diffusion. Elle ne peut notamment être tenue pour responsable des pertes résultant des risques inhérents aux marchés financiers.

Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière

Cette publication n'est pas le résultat d'une analyse financière. Par conséquent, les «Directives visant à garantir l'indépendance de l'analyse financière» de l'Association suisse des banquiers (ASB) ne s'appliquent pas à cette publication.
